

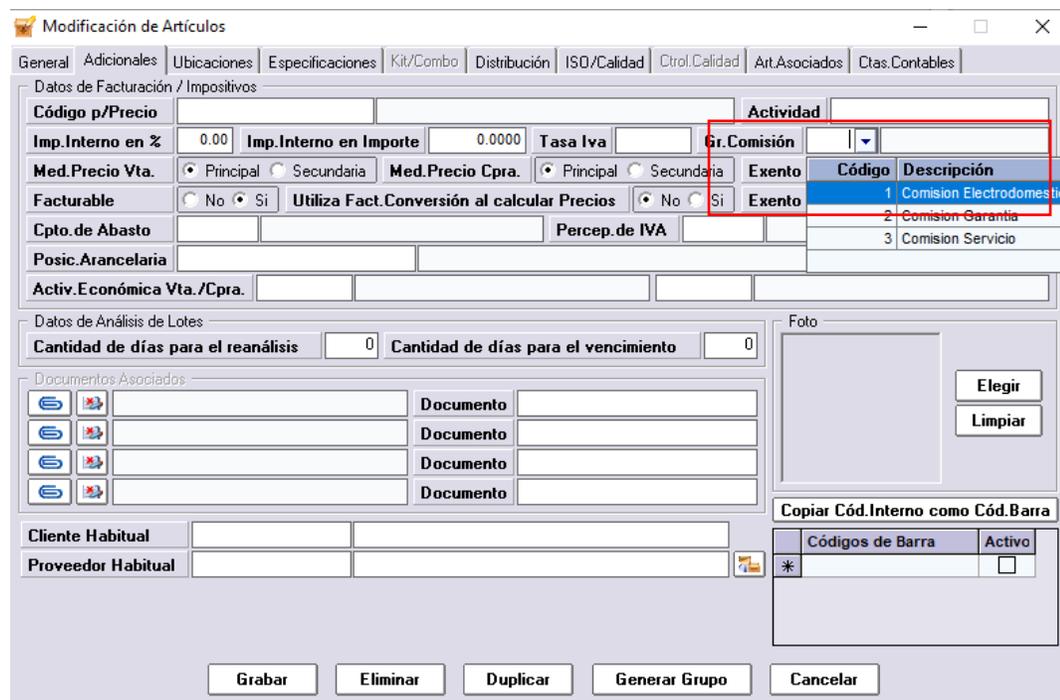
Comisiones por Venta

-Instructivo



Primeramente tenemos que realizar algunas configuraciones para que el sistema pueda mostrarme las comisiones por ventas en reportes.

1. Lo primero que hay que saber es que cada artículo tiene que estar asociado a un grupo de comisión. Para poder realizar esta asociación tenemos que ir a:
Maestros → Maestros → Modificar artículos → Solapa adicionales.



The screenshot shows the 'Modificación de Artículos' window with the 'Gr.Comisión' dropdown menu open. The dropdown list contains the following items:

| Código | Descripción |
|--------|--------------------------|
| 1 | Comision Electrodomestic |
| 2 | Comision Garantía |
| 3 | Comision Servicio |

- El criterio para realizar los distintos grupos de comisión sería: rubros de artículos por los cuales yo quiero generar distintos porcentajes comisiones. Un ej. si mi empresa es de venta de electrodomésticos podría crear grupos como: Pequeños Electrodomésticos, Electrodomésticos, garantía extendida, servicio post-venta, etc.
2. Para crear estos grupos de comisión hacemos botón derecho sobre el campo Gr Comisión (en la solapa adicionales de artículos) **Ingresar/modificar** y automáticamente nos lleva a la tabla donde se crean estos grupos.



The screenshot shows a software interface titled 'Tablas Comerciales'. On the left is a tree view with 'Tablas Comerciales' expanded, showing sub-items like 'Listas de Precio', '**Grupos de Comisión**', 'Equipos de Venta', 'Vendedores', 'Cobradores', 'Condiciones de Pago', and 'Plazos de Cond.Pago'. The main area displays a table with the following data:

| | Código | Descripción | Abrev. |
|---|--------|----------------------------|--------|
| ▶ | 1 | Comision Electrodomesticos | Electr |
| | 2 | Comision Garantia | Garant |
| | 3 | Comision Servicio | Servic |
| * | | | |

3. Una vez definido los grupos de comisiones y asignado los artículos a cada grupo, ya podemos pasar a indicar que porcentaje va a comisionar cada vendedor. Para ello hay que ir a:

Maestros → Tablas → Comisiones por Venta.

Comisiones de Vendedores por Venta

Vendedor

| | Gr.Comisión | Descripción | % Comisión | Vdor. | Descripción | % Comisión | Vdor. | Descripción | % |
|---|-------------|-------------|------------|-------|-------------|------------|-------|-------------|---|
| * | | | | | | | | | |

Seleccionado el vendedor pongo mostrar y aquí es donde yo voy asignando los distintos grupos de comisión al vendedor e indicándole cual es el % que le corresponde.

- En caso de que previo a esto no estén creados los vendedores, desde la misma pantalla de comisiones por venta hacemos botón derecho sobre el campo vendedor y seleccionamos **Ingresar/Modificar**. Esta opción nos lleva a la tabla donde se crean los vendedores.

Tablas Comerciales

Tablas Comerciales

- Listas de Precio
- Grupos de Comisión
- Equipos de Venta
- **Vendedores**
- Cobradores
- Condiciones de Pago
- Plazos de Cond.Pago

| | Código | Descripción | Activo | Comisión c/IVA | Ni |
|---|--------|-------------|-------------------------------------|--------------------------|----|
| ▶ | 1 | Alan | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 2 | Matias | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 3 | Cristian | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| | 4 | Vdor.Unico | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| * | | | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |

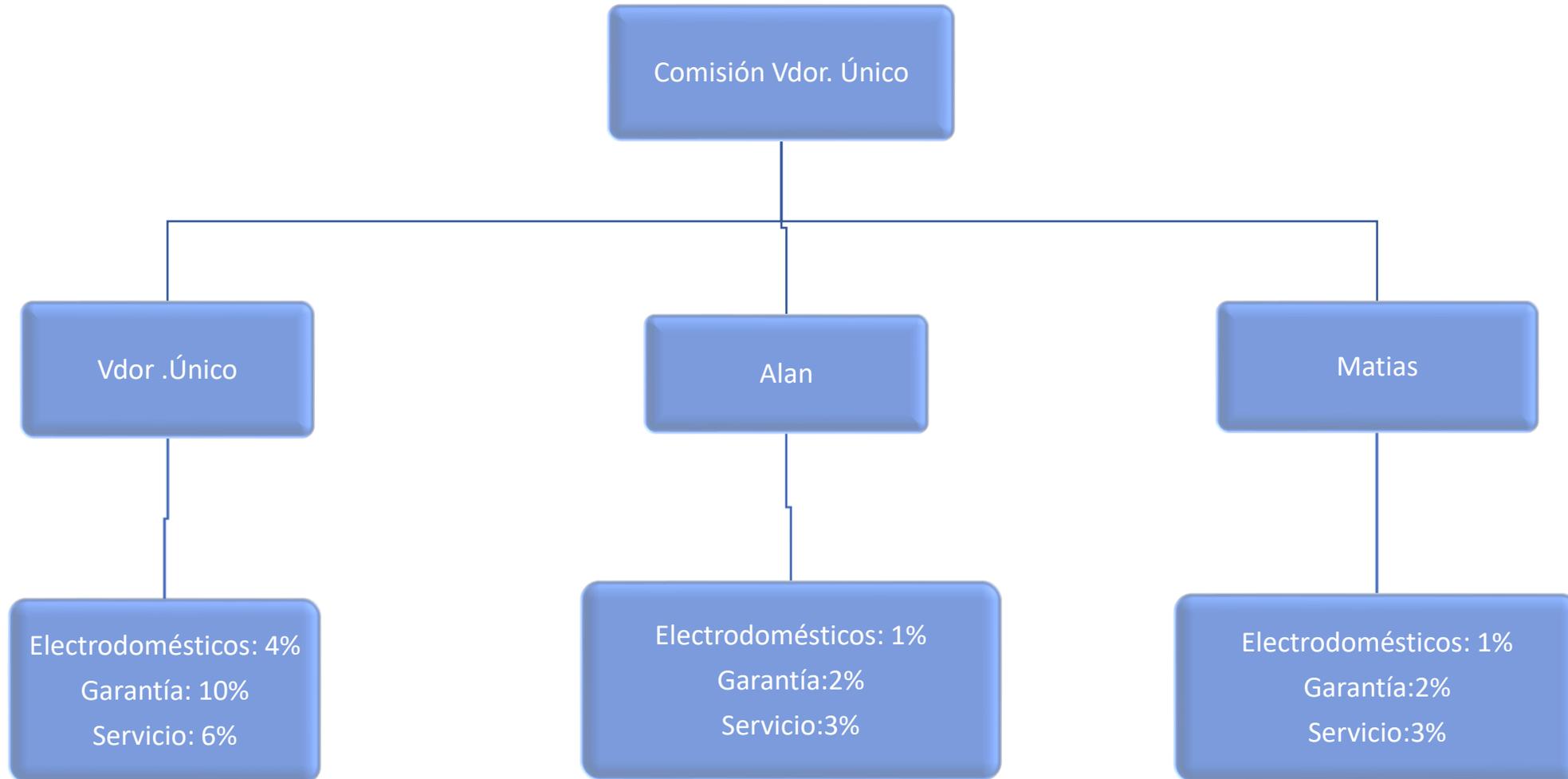
En esta pantalla creo el vendedor con su respectivo código, descripción, si esta activo o no y además le puedo indicar si las comisiones que genere lo haga sobre una base con IVA incluido o no.

Algo que también se podría aplicar en cuanto a las comisiones es que en caso de que el vendedor sea un “Jefe de equipo de ventas o un responsable de ventas” y esté comisionado no solo por sus ventas sino que también por la de otros vendedores; se podría asignar a partir de la 4ta columna en adelante.

 Comisiones de Vendedores por Venta

| Vendedor <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="Vdor.Unico"/> Mostrar Limpiar | | | | | | | | | |
|--|-------------|----------------------------|------------|-------|-------------|------------|-------|-------------|------------|
| | Gr.Comisión | Descripción | % Comisión | Vdor. | Descripción | % Comisión | Vdor. | Descripción | % Comisión |
| | 1 | Comision Electrodomesticos | 4.00 | 1 | Alan | 1.00 | 2 | Matias | 1.00 |
| | 2 | Comision Garantia | 10.00 | 1 | Alan | 2.00 | 2 | Matias | 2.00 |
| | 3 | Comision Servicio | 6.00 | 1 | Alan | 3.00 | 2 | Matias | 3.00 |
| * | | | | | | | | | |

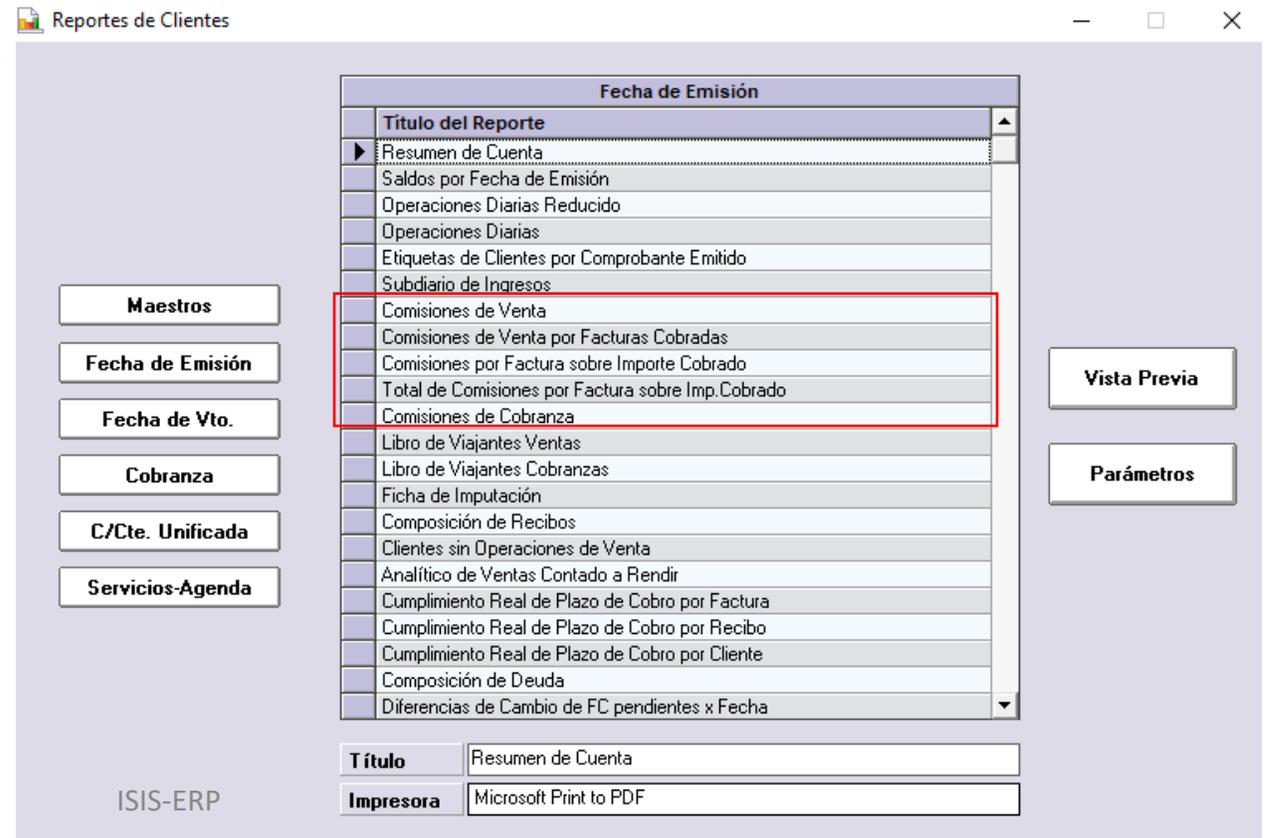
A continuación se muestra como seria el esquema de comisión del Vdor. Único



Una vez realizado esto ya tendríamos toda la configuración para poder listar reportes de comisiones. Con lo cual en resumidas cuentas, lo que hacemos es indicarle al sistema que cuando un vendedor realice una venta de determinado artículo, que pertenece a cierto grupo de comisión, va a estar comisionando el porcentaje que le corresponda al mismo según lo que se definió en la tabla de “Comisiones por Venta”.

4. Lo único que resta después es ir a Clientes → Reportes → Fecha de emisión

Acá encontramos reportes sobre comisiones, dependiendo lo que nos interese mirar, entraremos a uno u otro.



The screenshot shows the 'Reportes de Clientes' window with the following elements:

- Maestros** (left sidebar):
 - Fecha de Emisión
 - Fecha de Vto.
 - Cobranza
 - C/Cte. Unificada
 - Servicios-Agenda
- Fecha de Emisión** (main list):

| Título del Reporte |
|--|
| Resumen de Cuenta |
| Saldos por Fecha de Emisión |
| Operaciones Diarias Reducido |
| Operaciones Diarias |
| Etiquetas de Clientes por Comprobante Emitido |
| Subdiario de Ingresos |
| Comisiones de Venta |
| Comisiones de Venta por Facturas Cobradas |
| Comisiones por Factura sobre Importe Cobrado |
| Total de Comisiones por Factura sobre Imp. Cobrado |
| Comisiones de Cobranza |
| Libro de Viajantes Ventas |
| Libro de Viajantes Cobranzas |
| Ficha de Imputación |
| Composición de Recibos |
| Clientes sin Operaciones de Venta |
| Análítico de Ventas Contado a Rendir |
| Cumplimiento Real de Plazo de Cobro por Factura |
| Cumplimiento Real de Plazo de Cobro por Recibo |
| Cumplimiento Real de Plazo de Cobro por Cliente |
| Composición de Deuda |
| Diferencias de Cambio de FC pendientes x Fecha |
- Buttons** (right side):
 - Vista Previa
 - Parámetros
- Form Fields** (bottom):

| | |
|-----------|------------------------|
| Título | Resumen de Cuenta |
| Impresora | Microsoft Print to PDF |